



China International Trade Fair for Sanitation, Heating, Ventilation & Air-conditioning
中国（北京）国际供热通风空调、卫生洁具及城建设备与技术展览会

ISH China & CIHE 2013 中国暖通卫浴行业精英定向招聘会

时间：2013 年 4 月 9 日至 10 日

地点：北京中国国际展览中心（新馆）

作为亚洲最具影响力的暖通卫浴行业盛会，ISH China & CIHE — 中国（北京）国际供热通风空调、卫生洁具及城建设备与技术展览会由法兰克福展览（上海）有限公司和北京中装泰格尔展览有限公司共同主办，即将于 2013 年 4 月 8 至 10 日在北京最大的展馆——中国国际展览中心（新馆）盛大开幕！

本届展会今年历史性地开设了 6 个展馆，展会规模达 80,000 平方米，冠绝亚洲！展品内容涵盖锅炉 / 壁挂炉、热泵、太阳能、散热器、换热器、新风系统 / 空调、卫浴、地暖、热计量、供热节能改造产品等多个类别。

为了给暖通及卫浴行业的精英们提供优质人才服务，创造一个权威、便捷的求职平台，同时让求职者与参展企业搭建畅通的沟通桥梁和坚实的求职纽带，ISH China & CIHE 2013 中国暖通卫浴展组委会将携手智联招聘网/暖通英才网，在展会期间共同举办“2013 年度中国暖通卫浴行业精英定向招聘会”，让求职精英可以直观的了解、面对行业内的优秀企业。

以下是企业招聘职位及联系方式，未有企业招聘职位描述及要求的请到各招聘企业展台咨询详情。

序号	公司名称	展位号	招聘职位	负责人及联系方式
1	英国霍斯曼供热营销服务中心	E2-47	1、区域经理	归士君 0371- 66383968 13703713018@163.com
2	新界泵业集团股份有限公司	E2-16A	1、业务经理	钱志国 总经理 0576-86325938 pingbibeng@shimge.com
3	北京添瑞祥德计量科技有限公司	W3-45A	北京销售部： 1、销售总监 西北市场： 1、新疆区域客户公关 2、新疆区域销售经理 3、新疆销售助理 4、暖通工程师 5、电气工程师 1 名 河南办事处： 1、销售经理 2、销售助理	徐总 13651283747 bjtrxd@163.com
4	曼瑞德自控系统（乐清）有限公司	E3-12	1、技术及研发部门技术人员 2、制造厂及生产部管理人员 3、销售人员 4、机械设计专业 5、暖通专业	陈燕丽 经理 15888220218 0577-62665823 menred@menred.com
5	永和流体智控股份有限公司	E1-38A	1、市场工程师 2、产品工程师	胡侃然 产品经理 021-61762837 hu.kr@yorhe.net
6	北京苏迪亚供暖设备有限公司	E3-40A	1、渠道经理	张奎 销售经理 010-56184145 soodia@live.cn
7	佛山市顺德区容桂航尔电器厂	E1-23B	1、技术工程师及 2、销售业务	何贞洪 0757-23610151 ivyho@home-er.com
8	天佰立（北京）新技术发展有限公司	E3-54B	1、暖通工程师 2、业务经理	吴献红 办公室主任 010-52252585 327300141@qq.com

			3、销售经理	
9	浙江双菱戴纳斯帝电气有限公司	E2-24	1、区域业务经理 2、技术工程师 3、燃气专业人员	贺再鹏 销售总监 0576—82521888 99huaxia@163.com
10	南方泵业股份有限公司	E2-28C	1、泵设计工程师 2、焊接工艺工程师 3、焊接工艺工程师 4、表面处理工艺工程师	贾琳娴 招聘经理 0571-86397821 hr@nanfang-pump.com
11	北京日上工贸有限公司	E3-31A		田超 销售经理 010-87227037 tianchao217513@163.com
12	北京八方一鸿科贸有限公司	E2-44B	1、项目销售人员 2、渠道销售人员 3、暖通工程师	席旭 销售经理 010-87766736/87766738 bjbfyh@163.com
13	北京东洋顺通建材有限公司	W2-49	1、销售人员 2、区域经理	高丽丽 总经理 010-64380232/64338451 Melissa_gll@hotmail.com
14	奥特朗电器（广州）有限公司	E1-13B	1、区域经理（空气能）2、SQA（空气能）3、销售部工程经理/大客户经理（空气能）4、热泵采购工程师 5、五、产品经理 6、研发工程师 7、售后文员 8、结构工程师/电子工程师 9、品质检验员 10、品质主管	徐晓红 人事专员 020-22640805 hr@otlan.com
15	秦皇岛长丰太和新能源有限公司	E2-15B	1、销售总监	王颜滨 总经理 0335-8559000 cfth_jl@163.com
16	瑞晶睿达电子技术（北京）有限公司	W3-48B	1、销售工程师 2、电动阀门销售工程师	刘芳侠 人事部 010-58696051/58696052 business@reginchina.com
17	宁波甬港仪表有限公司	W3-03	1、电子研发工程师 2、机电一体化应用工程师 3、售后服务人员 4、品质经理 5、市场总监 6、区域经理	文字 营销副总 0574-63592801 plan@china-yonggang.com

18	北京英瀚环保设备有限公司	W2-42H	1、销售工程师 2、高压焊工 3、装配工	马继玲 人力资源部 010-67680157 bjyh@bjyh.com.cn
19	兰吉尔仪表系统（珠海）有限公司	W3-20A	1、热计量表-研发部工程师 2、国内业务开发经理---冷，热表部 3、热表销售代表/经理	倪小姐 招聘培训经理 0756-3229181-2619 zhaopin@landisgyr.com
20	北京中力创业机电设备有限公司	E1-15B	1、销售经理 2、锅炉设计工程师 3、暖通工程师 4、销售助理	孙文慧 人事行政助理 010-59625220/2278 wenhui372@126.com
21	意大利卡莱菲公司	W2-06	1、销售经理 2、技术主管	舒雪松 首席代表 010-87710178 infobi@caleffi.com.cn

企业招聘

<p>北京八方一鸿科贸有限公司</p> <p>1、渠道销售人员</p> <p>工作地点：北京 职位月薪：面议 最低学历：大专 年龄要求：21-35岁 工作经验：2年以上</p> <p>任职资格：</p> <p>从事约克中央空调设备零售渠道销售工作，开发新客户，维护老客户。具有较强的渠道开发、维护能力；善于沟通、协调，性格开朗；具备团队合作意识。有中央空调、建筑材料、机电产品、楼宇自控产品渠道销售经验者优先。</p> <p>2、项目销售人员</p> <p>工作地点：北京 职位月薪：面议 最低学历：大专 年龄要求：22-40岁 工作经验：3年以上</p> <p>任职资格：</p> <p>从事约克中央空调项目管理和销售的经验，有独立开发工程项目，进行商务谈判的经验，良好的个人品格修养，责任心强，自我要求高，抗压能力强，不断挑战自我。熟悉本区域经销商网络的优先。</p>	<p>永和流体智控股份有限公司</p> <p>1、产品工程师</p> <p>基本要求：</p> <ul style="list-style-type: none">a) 大专或以上学历，机械类相关专业b) 英语有基本读写能力（可以使用翻译软件辅助）c) 有供暖/暖通/采暖类民用阀门工作经验d) 有3年以上机械或者制造业工作经验，可以纯技术方面，或者市场方面e) 有制作可行性报告者优先f) 有制图经验，对solidworks 3D, autoCAD 2D能熟练掌握 <p>2、市场工程师</p> <p>基本要求：</p> <ul style="list-style-type: none">a) 大专或以上学历，机械类相关专业毕业b) 英语有基本读写能力（可以使用翻译软件辅助）c) 支持销售业务拓展，进行市场调研；d) 基于对所担当产品的良好知识，针对产品市场情况，竞争情况进行分析e) 与销售部门紧密沟通和合作
<p>奥特朗电器（广州）有限公司</p> <p>一、区域经理（空气能）</p> <p>岗位职责：</p> <ul style="list-style-type: none">1. 负责空气能热水器招商；2. 负责销售网络搭建；3. 负责空气能热水器代理商维护、市场操作指导；4. 负责代理商销售人员培训； <p>任职资格：</p> <ul style="list-style-type: none">1. 性别男，25-30岁，大专及以上学历，理工科优先，同等职位三年以上；2. 熟悉空调、热泵、制冷、采暖、水暖等相关知识；3. 能吃苦耐劳，沟通表达能力强，有招商经验优先；4. 适应出差在外工作。 <p>二、SQA（空气能）</p>	<p>奥特朗电器（广州）有限公司</p> <p>五、产品经理</p> <p>任职资格：</p> <ul style="list-style-type: none">1、本科以上学历；28-40岁；工科专业；2、5年以上家电、建材等耐用品行业产品规划、产品管理或工业设计经验，具有情报相关工作经验可优先考虑；3、组织能力和优先情况处理能力；纵观全局及创新能力；开放的心态，创造力及团队合作能力；分派任务及激励团队成员的能力；4、具有良好的市场洞察力、策划能力、应变能力、信息分析能力、组织能力、良好的团队合作精神和沟通能力；5、懂家电（空调制冷）产品开发流程\了解产品工艺。 <p>六、研发工程师</p> <p>岗位职责与任职资格：</p>

岗位职责：

- 1、处理异常品质、供应商品质改善；
- 2、供应商质量改进效果跟进；
- 3、新供应商的考察、评估；
- 4、负责空气能热水器各类物料采购；

任职资格：

- 1、男女不限；25-30岁；大专以上学历；
- 2、在电子电器（空调制冷）行业，三年相关工作经验；

三、销售部工程经理/大客户经理（空气能）**岗位职责：**

- 1、负责公司所有产品在房地产领域、酒店、工厂、学校的销售；
- 2、管理工程代理商；

任职资格：

- 1、性别不限；28-36岁；大专以上学历；
- 2、有两年以上同等职位经验；
- 3、有卫浴、厨柜、建材、空气能、中央空调等工程经验优先；
- 4、在工程领域具有较好人脉者优先；
- 5、沟通能力强。

四、热泵采购工程师**工作经验技能要求：**

- 1、组织收集、整理、分析所负责物料行业相关数据与资料，结合公司年度产销量规划，组织制定所负责物料年度采购策略。
- 2、根据公司年度采购策略，组织开拓满足我司要求的供应渠道，结合我司年度采购成本降低目标，组织符合我司要求的供应商招标，选择优秀供应商。
- 3、据供应链体系的档案，参与组织供应商月度、季度、年度考核，积极协助需要改进的供应商进行改善活动。
- 4、有电器行业工作经验，需要有一定电器行业技术或材料类知识，需要掌握基本供应链管理知识和良好的谈判沟通技巧；
- 5、有空调、热泵、制冷、采暖、水暖等相关物料采购经验者优先。

- 1、暖通制冷等相关专业本科以上学历；熟练使用CAD绘图软件；
- 2、负责热泵热水器产品的设计、开发；
- 3、参加热泵热水器产品的客户需求的挖掘、市场的调研和创意的提炼；
- 4、对创意进行研究转化产品；负责热泵热水器产品的设计优化、质量改进、产品维护。

七、售后文员**岗位职责：**

- 1、接听全国代理商、用户咨询、投诉电话及跟进处理；
- 2、全国安装维修单据的回访及满意率统计；
- 3、顾客安装维修档案的管理；
- 4、上级临时交办的事项

任职资格：

- 1、能熟练操作EXCEL和WORD等办公软件。
- 2、普通话标准、流利、声音甜美、性格随和
- 3、良好的沟通、语言表达能力、应变能力、心理承受能力
- 4、20-30岁，中专及以上学历

八、结构工程师/电子工程师**任职资格：**

- 1、性别不限；28-40岁；大专以上；机械类专业；电子/电器/自动化专业
- 2、有独立开发新产品经历；
- 3、从事三年以上制冷、暖通等家电产品设计开发；
- 4、具有创新，独立思维及严谨工作精神；

九、品质检验员**任职资格：**

- 1、性别不限；18-28岁；高中/中专学历；机械或电子电器专业者优先；
- 2、有家电产品生产检验、成品检验、质量把关经验；
- 3、有一定的5S管理及ISO9001质量管理体系知识，了解QC七大手法；

十、品质主管

- 1、男性；28-40岁；工科专业；
- 2、熟悉空调、热泵、制冷、采暖、水暖等相关品质管理知识；
- 3、从事同职岗位二年以上；
- 4、熟悉行业相关质量标准。

<p>瑞晶睿达电子技术（北京）有限公司</p> <p>一、销售工程师（3名）</p> <p>岗位职责：</p> <ol style="list-style-type: none"> 负责销售瑞典 REGIN 楼宇自动化等产品。 负责销售区域内销售活动的策划和执行，完成销售指标； 开拓新市场，发展新客户，增加产品销售范围； 维护及增进已有客户关系； 完成部分技术支持工作，与客户进行技术交流； 负责收集市场和行业信息，加深了解。 <p>任职资格：</p> <ol style="list-style-type: none"> 大专及以上学历，市场营销，电子技术、或工业电气自动化专业； 一年以上楼宇自动化产品，弱点安防系统，智能照明系统或建筑材料、工程项目销售经验，有良好的销售业绩； 熟悉楼宇自控或弱电，智能照明系统，并了解楼控产品，智能照明产品，或自动化产品销售经验，具有良好的客户基础； 熟悉楼宇自动化产品市场或者建筑行业机电产品市场；有一定客户资源； 具备较强的客户沟通能力和较高的商务处理能力，具有良好的团队协作精神。 学习能力强，有挑战精神。 有楼宇、安防、弱电等行业销售经验者优先。 	<p>二、电动阀门销售工程师（3名）</p> <p>岗位职责：</p> <ol style="list-style-type: none"> 负责公司电动阀门产品销售任务 负责小胡搜区域内销售活动的策划和执行，完成销售指标； 开拓新市场，发展新客户，增加产品销售范围； 维护及增减已有客户关系 完成部分技术支持工作，与客户进行技术交流； 负责收集市场和行业信息，加深了解； <p>任职资格：</p> <ol style="list-style-type: none"> 中专及以上学历，有建筑工程、供热及供暖系统、水阀/水泵，楼宇自动化产品销售经验； 一年以上电动阀门类/温控器产品，空调产品销售经验或有 HONEYWELL，西门子，丹佛斯等阀门销售经验，有良好的销售业绩； 熟悉建筑行业机电产品市场，有一定客户资源； 熟悉锅炉机电、换热机组等厂家有良好关系，跟踪过大型项目的经验； 具备较强的客户沟通能力和较高的商务处理能力，具有良好的团队协作精神。 学习能力强，有挑战精神。 有电动阀门和温控器厂家工作经验者优先。
<p>宁波甬港仪表有限公司</p> <p>一、电子研发工程师（2名）</p> <p>要求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 自动化控制、软件开发等相关专业，从事电子产品开发5年以上工作经验。 精通弱电、模拟电路、数字电路、单片机硬件与编程，Protel。 能够独立完成开发项目，具有新品开发研制、组织加工能力。 具有智能水表、热能表、远传抄表系统研发经验优先录用。 <p>二、机电一体化应用工程师（2名）</p> <p>要求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 机电一体化专业，从事本专业5年以上工作经验。 精通 Pre/E、CAD 及 Protel 制图软件。 具有分析处理生产过程中异常状况能力。 	<p>四、品质经理（1名）</p> <p>要求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 大学专科以上学历，机电一体化或企业管理专业； 熟悉来料、制程和出货品质控制方法，有丰富精加工、注塑、装配品质控制经验； 熟悉产品开发、试制到量产的相关流程及验证，能系统地有计划组织推进产品及质量体系改进； 具备 ISO9001:2008 质量管理管理体系内审员资格证书,有主持公司阶段审查工作经验者优先。 能根据公司状况建立一个实用有效的品质保证体系，并能持续维护和改进。 <p>五、市场总监（1名）</p> <p>要求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 男女不限，本科以上学历，

<p>4、具有智能水表、热能表、远传集抄系统应用工作经验优先。</p> <p>5、具有组织新品小批线产的能力。</p> <p>三、售后服务人员（5名）</p> <p>要求：</p> <p>1、机电一体化、电子应用、自动化控制相关专业，从事本专业工作2年以上经验。</p> <p>2、能够熟练使用各种维修设备以及检修仪器，如电烙铁、万用表、示波器等。</p> <p>3、具有现场分析解决问题的能力。</p> <p>4、性格随和，具亲和力，有一定表达沟通能力。</p> <p>5、具有智能水表、热能表、远传集抄系统售后服务工作经验者优先。</p>	<p>2、10年以上市场营销经验，表达能力及交际能力强。</p> <p>3、有大型会务活动策划、组织能力。</p> <p>4、有品牌策划及品牌推广经验。</p> <p>5、极强的团队管理能力；思维清晰，具雷厉风行的工作作风。</p> <p>六、区域经理（若干名）</p> <p>要求：1、男女不限，大专以上学历。</p> <p>2、5年以上市场拓展及维护经历，能独挡一面。</p> <p>3、极强的客户与项目公关能力；执行力强。</p> <p>4、在当地有政府或供热系统人脉关系者优先。</p>
<p>兰吉尔仪表系统（珠海）有限公司</p> <p>1: National Business Development Manager-Heat/Cold Meter</p> <p>Key Purpose of Role:</p> <p>Business Development Manager (BDM) will find new sales leads and develop relationships within target customers to penetrate the organization and open doors to new business opportunities within heat industry business sector in national wide. BDM will communicate issues and problems back into company in order to drive and assist with resolution. BDM will identify, qualify and close new business in line with sales teams and other cross-functional to ensure successful business execution. Additional responsibilities will be to own and manage related RFQs and act as prime in ensuring timely response delivery and feed information back into Management in support of Business Developing Plans. BDM will regularly update company with market data, new opportunity logs and plans.</p> <p>Responsibilities:</p> <p>Responsibility 1: (Over 60%)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Responsible to achieve the related business target of Heat/Cold Meters product line together with Sales Team and Product Marketing Manager - Responsible for the implementation of first commercial order in any new product/segment (Order size to be defined) with the following up of a transfer/handover plan to the Sales Team -Responsible to build the close relationship with related stakeholders of Heat/Cold Industry incl. end users, industrial experts, main contractors & etc. Lobby or influence the 	<p>Professional Experience :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Over 3-5 years' experience working on sales or business development in Heat/Cold or BMS or Air-conditioning Industry; Sales or Product Marketing experience with heating companies or BMS companies or Air-conditioning company is preferable -Good networking and relationship with the related government, institute, or BMS company -Excellent communication, presentation, negotiation and interpersonal skills - Fluent English language skills -Experience working with cross-functional teams in organizations -Strong project manager with excellent ability to prioritize, multitask and organize -Applicable to frequent travel <p>3: 热表销售代表/经理</p> <p>工作目的:</p> <p>协助地区经理进行售前、售后支持，提高区域市场占有率和品牌知名度。</p> <p>主要职责:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、协助地区经理进行售前、售后技术支持 2、协助地区经理完成标书的编制与应答 3、协助地区经理完成对用户、分销商的产品介绍及培训 4、参与热表市场信息的收集，包括竞争对手的跟踪与分析 <p>专业技能及其他要求:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、 客户服务与技术支持经验 2、 具备基本英语技术文档的阅读和翻译能力

<p>related standard/regulations by company's specification</p> <p>Responsibility 2: (30%)</p> <ul style="list-style-type: none"> · Responsible to communicate towards the customer and company the commercial request/availability schedule and market needs; work close with Product Marketing Manager for new product/solution developments and promotions · Responsible for collecting market information and communicating current and emerging needs for current and new accounts within the segment and region to drive value proposal development <p>Responsibility 3: (10%)</p> <ul style="list-style-type: none"> · Responsible to coordinate and support the development and execution of related marketing activities such as seminars/road shows, industry trade shows and Marcoms <p>People management and cooperate relationship:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Take lead the cross-function task force 	<ul style="list-style-type: none"> 3、熟悉OFFICE办公软件 4、熟悉或者了解暖通空调领域 <p>综合能力要求:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1、良好的执行力 2、一定的协调能力 3、有团队意识 4、艰苦朴素、吃苦耐劳 5、能在艰苦环境下克服困难完成任务，能够适应经常性出差
<p>北京东洋顺通建材有限公司</p> <p>一、销售人员</p> <ul style="list-style-type: none"> 1、对建筑材料行业销售有一定经验; 2、管材行业者优先; 3、有市场开发能力和管理能力; 4、需经常出差,能吃苦耐劳,有奋发向上精神; 5、忠于公司,工作责任心和事业心较强; 6、市场营销专业毕业,大专以上学历,年龄在23-40岁之间; 7、有销售经验或有志于发展管材业的可以放宽条件; 8、待遇:底薪+提成 9、名额有限:6名 	<p>二、区域经理</p> <ul style="list-style-type: none"> 1、对建筑材料行业销售有一定经验; 2、有团队管理经验,出色的表达能力和领导力; 4、需经常出差,能吃苦耐劳,有奋发向上精神; 5、忠于公司,工作责任心和事业心较强; 6、市场营销专业毕业,大专以上学历,年龄在23-40岁之间; 7、有销售经验或有志于发展管材业的可以放宽条件; 8、待遇:底薪+提成 9、名额有限:2名
<p>北京中力创业机电设备有限公司</p> <p>一、销售经理</p> <p>岗位职责:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1、负责公司产品的销售渠道建立和维护; 2、根据市场营销计划,建立客户资料卡及客户档案,完成部门销售指标; 3、开拓新市场,发展新客户,增加产品销售范围; 4、负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析; 5、负责销售区域内销售活动的策划和执行,完成销售任务; 6、管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划; 	<p>四、销售助理</p> <p>岗位职责:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 参与客户群的分析: <ul style="list-style-type: none"> (1) 以客户群为中心,协助主管进行消费市场的研究、客户群的特征分析; (2) 细化目标客户群的定位,协助制定满足目标客户群、并和公司定价体系配套的产品价格体系; (3) 进行目标客户群的比例分析和偏好分析,协助设计产品的促销和广告计划、产品渠道建设和推进的步骤、渠道的激励政策以及相关的服务体系支持等;

- 7、制定销售费用的预算，控制销售成本，提高销售利润；
- 8、制定自己的销售计划，并按计划拜访客户和开发新客户；
- 9、参加公司召开的销售会议或组织的培训，根据市场的信息、提出利于销售的可行性建议；
- 10、做好销售合同的签订、履行与管理等相关工作，以及协调处理各类市场问题；对负责区域内代理商的产品宣传、专业知识培训等工作；
- 11、保持良好的心态和规范的行为，提升企业及其产品的美誉和客户满意度。

任职资格：

- 1、大专及以上学历，市场营销、热力暖通等相关专业；
- 2、暖通行业或工作背景优先考虑，有拓展渠道销售经验优先考虑；
- 3、反应敏捷、表达能力强，具有较强的沟通能力及交际技巧，具有亲和力；
- 4、具备一定的市场分析及判断能力，良好的客户服务意识；
- 5、有责任心，能承受较大的工作压力，能适应出差；
- 6、有团队协作精神，善于挑战；
- 7、认同企业文化，良好的综合素养；
- 8、有一定的渠道管理经验。

二、锅炉设计工程师

任职资格：

- 1、热能与动力工程或锅炉专业，本科或本科以上学历，英语良好；
- 2、负责燃油燃气锅炉设计；
- 3、有在锅炉厂工作3年以上工作经历；
- 4、熟悉锅炉行业规范和各种安全规范；
- 5、熟悉压力容器原理、精通锅炉设计原理和锅炉热工计算；
- 6、熟悉 AUTOCAD 制图软件和办公软件；
- 7、具备良好的人际沟通能力，能适应出差。

三、暖通工程师

岗位职责：

- 1、暖通系统的技术开发、设计与实施；
- 2、技术标准、工艺标准的执行；
- 3、项目集成方案的设计与实施；
- 4、对销售、采购、现场安装、售后服务提供技术支持与辅导；
- 5、产品选型、图纸设计、投标文件制作；

- (4) 收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料；

2 协助主管编制销售方案：

- (1) 协助分析市场调研内容，确定销售方案的方向；
- (2) 协助做好销售费用预测工作，执行销售预算；
- (3) 制定销售目标计划，根据目标市场调查报告确定品种计划和市场销售计划等；
- (4) 制定各项工作安排推进进度表，协助销售方案的开展；

3 执行客户关系维护过程中的辅助工作：

- (1) 收集客户信息资料，负责部门和客户之间的关系协调；
- (2) 及时处理客户提出的一些较简单的要求，并做好相应的回访工作；
- (3) 向销售经理和主管反馈市场及客户的相关信息，协助销售经理处理与客户日常来往工作；
- (4) 协助维护部门与客户之间的信用度与可持续合作；
- (5) 做好客户资料的管理，以便信息的交流与合作；

4 协助销售目标的完成：

- (1) 协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作，在销售人员缺席时，及时转告客户信息，完成目标客户的上门或来访的沟通；
- (2) 帮助运营部门解决与客户沟通出现的问题，确认客户需求，调动公司内部资源提供客户量身订制的解决方案；
- (3) 进行客户资料的管理工作，包括数据的收集整理分析，相应产品信息的电回，直邮及信息反馈工作；
- (4) 负责客户、顾客的投诉记录，协助有关部门妥善处理；
- (5) 负责售后的催款工作。

任职资格：

- 1 大专以上学历，市场营销等相关专业，一年以上销售工作经验，有锅炉暖通行业经验优先；
- 2 知识/技能：
 - (1) 熟悉销售流程，具备一定的专业知识，能快速熟悉公司管理流程；
 - (2) 能够熟练使用各类办公软件和基本的统计方法，具备一定的文字写作能力；
 - (3) 具有基本的商务知识和积极主动认真的工作态度，服务意识强；

<p>6、辅助有关单位进行方案、图纸设计； 7、上级领导交办的工作。</p> <p>任职资格：</p> <p>1、正规院校专科（含）以上学历，暖通专业，助工（含）以上技术职称，年龄 25-60 岁； 2、从事暖通或相关行业技术工作 3 年以上，有丰富的锅炉项目设计和实施经验，熟悉锅炉配套设备设施及其工艺； 3、具备现代企业管理思想和先进技术水平，敬业负责，具有对企业文化的适应能力； 4、熟悉设备的现场安装与运行，能够提供现场指导，综合能力强； 5、懂电脑，熟练使用专业技术软件，英语良好，能适应出差。</p>	<p>3 素质要求：</p> <p>（1）团队合作：愿意与他人合作，主动与其他成员进行交流，分享信息、知识、资源，帮助团队成员解决所遇到的问题，无保留地将自己所掌握的技能传授给其他成员； （2）沟通能力：能够把握别人的态度、兴趣、观点和行为方式等，善于制造机会、积极地去了解他人； （3）客户服务导向：关注客户，与客户保持沟通，主动跟踪、了解客户的问题、要求等，按照相应规定或规范，友好地为客户提供服务； （4）分析与解决问题：面对非常棘手的问题，恰当地运用已有的概念、方法、技术，分析问题产生的原因，找出最有效的解决办法。</p>
<p>南方泵业股份有限公司</p> <p>1、泵设计工程师（1名） 要求：本科及以上学历，流体类专业；3年以上泵类产品研发设计工作经验。</p> <p>2、焊接工艺工程师（1名） 要求：本科及以上学历，流体、机械类专业；3年以上相关工作经验。</p>	<p>3、焊接工艺工程师（1名） 要求：本科及以上学历，流体、机械类专业；4年以上相关工作经验。</p> <p>4、表面处理工艺工程师（1名） 要求：本科及以上学历，流体、机械类专业；5年以上相关工作经验。</p>
<p>北京添瑞祥德计量科技有限公司 北京添瑞祥德计量科技有限公司</p> <p>北京销售部：</p> <p>1、销售总监</p> <p>岗位职责：</p> <p>1、负责公司的业务拓展、销售运作，能强有力的将计划转变成结果； 2、管理协调重大项目；设置销售目标、销售模式、销售战略、销售预算和奖励计划； 3、开发新市场；分析新的和原有分销体系或销售渠道的市场潜力、销售数据和费用，测算盈亏情况； 4、协助销售副总建立公司全面的销售战略，对本团队销售目标、销售成本和销售利润全面负责； 5、管理整个销售团队，帮助建立、补充、发展、培养销售队伍，激励并充分发挥员工的积极性和创造性；</p> <p>任职资格：</p> <p>1、具有市场营销、工程、机械、暖通类相关专业，大专或本科以上学历；</p>	<p>4、暖通工程师</p> <p>岗位职责：</p> <p>1、换热站改造方面设计 2、管网平衡、现场勘察、制图，方案设计等 3、暖通系统配置通断热计量系统设计 4、现场施工指导，技术负责 5、管网平衡有专长者优先 6、领导交办的其他工作</p> <p>任职资格：</p> <p>1、5年以上热力公司相关工作经验 2、熟悉使用 CAD 等机械制图软件以及办公自动化软件 3、熟悉换热站管网平衡计算，能够熟悉进行供暖系统设计</p> <p>5、电气工程师 1名</p> <p>岗位职责：</p> <p>1、负责换热站节能改造及系统调试、平台搭建等设计工作； 2、能独立设计、制图；能现场指导安装；</p>

- 2、5年以上相关行业经历，3年以上产品销售和渠道管理经验；
- 3、优秀的团队建设经验，团队管理能力强，善于协调营销团队的工作；
- 4、有敏锐的市场意识、应变能力、领导能力和独立开拓市场的能力，学习能力强；逻辑性强和良好的语言表达能力；
- 5、具有强烈的进取心，精力充沛，身体健康，乐观豁达，富有开拓精神；能够适应经常出差。

西北市场：

1、新疆区域客户公关

岗位职责：

- 1、客户公关及日常管理工作 1，主要负责客户及政府相关部门备案等工作，
- 2、维护公司客户关系网，并开拓开发新的招投标信息，客户渠道，
- 3、领导交办的其他工作。

任职资格：

- 1、中专以上学历，女性，
- 2、公关及相关专业优先，1年以上工作经历，
- 3、工作地点位于公司驻新疆乌鲁木齐办事处。

2、新疆区域销售经理

岗位职责：

- 1、负责南疆，北疆片区的市场渠道、客户开拓及销售工作。
- 2、招商备案投标项目工作的负责和维护。
- 3、领导交办的其他工作。

任职资格

- 1、自动化、电子、暖通、仪器仪表、水表工程类项目相关行业工作经验者优先，
- 2、大专以上学历，5年以上销售工作经历，35岁以下，男女不限，
- 3、语言表达能力强，年销售300万以上业绩经历，有招投标项目2年以上工作相关行业工作经验。
- 4、责任心强，善于协调沟通，有一定的团队合作精神。

3、新疆销售助理

岗位职责：

- 1、负责新疆地区各项目销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。
- 2、负责新疆地区销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

- 3、领导交办的其他工作；

任职资格：

- 1、自动化专业本科以上学历、有电工证；
- 2、首席软件应用，具有相关专业证书，具有3年以上工作经历者优先；
- 3、有责任心，有上进心，有一定处理突发事件的能力。

河南办事处

1、销售经理

岗位职责：

- 1. 负责开发所属辖区内的终端客户资源以及维护，达成团队销售目标；
- 2. 参与制定团队销售指标，制订团队销售计划，培训、监督下属完成销售任务；
- 3. 管理和组建销售团队，加强销售队伍的建设，提高团队绩效；
- 4. 协调各类客户资源，配合市场部的产品推广活动；维护重要客户关系，处理和跟进订单
- 5. 协助完成政府部门、企事业单位组织的大型项目的投标活动。
- 6. 开发潜在目标群体和客户；寻找摸索新的销售市场方向和销售方式，扩大市场份额，提高销售效率；
- 7. 非相关职位工作经验者，请谨慎投递。

任职资格：

- 1、自动化、电子、暖通专业大专以上学历，可以独立处理日常销售工作、完成区域销售目标；
- 2、具有协调销售区域内新客户开发以及老客户维护的能力；
- 3. 5-10年工作经验，有独立拓展业务开发市场的能力； 招投标项目工作2年以上相关工作经验；
- 4. 优秀的市场分析判断能力和反应能力，优秀的销售管理能力；
- 5. 事业心强，能承受工作压力，极强的执行能力和团队合作精神。

2、销售助理

岗位职责：

- 1、负责日常管理，备案、招商工作，客户管理及大客户的维护工作；
- 2、协助区域销售经理处理日常工作；
- 3、领导交办的其他工作、

岗位要求：

- 1、大专以上仪器仪表自动化、水暖、热计量等相关行业工作经验者优先；
- 2、熟悉使用 Word、Excel 办公软件；
- 3、从事过销售内勤、销售、市场拓展等工作经历2年以上的女性。

<p>3、协助新疆销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理。</p> <p>4、协助对新来销售人员的相关培训工作；负责相关销售制度落实、解释等；</p> <p>5、辅助新疆销售人员对客户及经销商的联系与管理，协助开拓新市场；</p> <p>6、投标商务文件的撰写及招投标及方案相关资质材料的准备；负责客户、顾客的投诉记录，协助有关部门妥善处理。</p> <p>7、完成领导交给的其它工作。</p> <p>任职资格：</p> <p>1、工作经历 2 年以上的女性。</p> <p>2、大专及以上学历仪器仪表自动化、水暖、热计量等相关行业工作经验者优先；</p> <p>3、熟悉使用 Word、Excel 办公软件；</p> <p>4、从事过销售内勤、销售、市场拓展等或有相关行业经验及岗位经验者优先</p> <p>秦皇岛长丰太和新能源有限公司</p> <p>1、销售总监</p> <p>职位描述</p> <p>要求：本科以上学历，男女不限，年龄四十岁以下。有太阳能，空气能行业销售经验或家电销售行业经验三年以上，有管理销售团队经验，有开发县市经销商网络经验，良好的人际沟通技巧，良好的分析，策划能力，良好的客户服务和合作意识。</p> <p>待遇：面议</p>	
<p>北京英瀚环保设备有限公司</p> <p>一、销售工程师（2名）</p> <p>工作地点：丰台区南三环东路 27 号（地铁 5 号线刘家窑 B 出口）</p> <p>1、年龄 30 岁以下，大专及以上学历，暖通、机械、机电一体化、环境工程等相关专业；</p> <p>2、1 年以上销售工作经验；有渠道销售或区域销售经验者优先；</p> <p>3、热爱销售，勤奋踏实，能独立完成挑战性工作；</p> <p>4、具备良好的沟通、协调能力和团队合作精神。</p>	<p>二、高压焊工（1名）</p> <p>工作地点：南六环马驹桥联东幽谷技术开发区</p> <p>1、高中或技校毕业以上，男性，45 岁以下；</p> <p>2、有高压焊工操作资格证及三年以上高压焊的实际工作经历；</p> <p>3、勤劳踏实，有责任感及团队合作精神。</p> <p>三、技术工人（2名）</p> <p>工作地点：南六环马驹桥联东幽谷技术开发区</p> <p>1、高中或技校毕业以上，40 岁以下；</p> <p>2、有生产车间或电工操作证者优先；</p> <p>3、勤劳踏实，有责任感及团队合作精神。</p>

曼瑞德自控系统（乐清）有限公司

一、技术及研发部门技术人员

1、电子产品开发技术员（1名）

职能要求：

本科以上学历，电子信息工程类似专业，电子软件和硬件技术，应具备独立开发能力，3年以上类似经验 所在部分：研发部

优选条件及待遇：月薪 5000 元以上，双休、社保，另加绩效奖金。

2、计算机软件工程师（1名）

职能要求：

大专以上学历，熟悉 SQL 结构话查询语言，C/S 和 B/S 架构软件，熟悉一种以上编程语言，需要做多串口通讯软件。所在部分：研发部

优选条件及待遇：月薪 5000 元以上，双休、社保，另加绩效奖金。

3、产品工业设计师或助理（1名）

职能要求：

大专以上学历，2年以上机械设计工作经验，机械或模具类似专业，精通 CAD/PRO-E/UG 等软件。所在部分：研发部

优选条件及待遇：月薪 4000 元以上，双休、社保，另加绩效奖金。

4、生产工艺流程工程师（1名）

职能要求：

大专学历，5年以上生产工艺流程设计经验，精通 CAD 软件。

所在部门：制造厂

优选条件及待遇：月薪 4500 元以上，双休、社保，另加绩效奖金。

二、制造厂及生产部管理人员

1、制造厂厂长（或助理）

职能要求：大专以上学历，5年以上生产工作经验，生产现场管理理论知识扎实。

精通 ISO9001、ISO1400、5S、精益管理等实践工作经验 所在部门：制造厂

优选条件及待遇：月薪 8000 元以上，双休、社保

2、生产部部长（或助理）（2名）

职能要求：大专以上学历，3年以上生产工作经验，生产现场管理理论知识扎实。

精通 ISO9001、ISO1400、5S、精益管理等实践工作经验。所在部门：制造厂

3、品质部部长（或助理）

职能要求：大专以上学历，5年以上相关工作经验，有电子产品品质管理经验。所在部门：制造厂

所在部门：制造厂

4、采购部部长（或助理）

职能要求：大专以上学历，5年以上相关工作经验，理论知识扎实。所在部门：制造厂

制造厂

三、销售人员

1、销售经理

职能要求：大专学历，2年以上相关工作经验，电子技术或暖通专业、本科学历、营销专业者从优。所在部门：营销部

2、销售代表

职能要求：需有一定的经验，电子或暖通本科优先。所在部门：销售部

以上职位优选条件及待遇：面议，另加奖金提成。双休、社保，驻外补贴等。

四、机械设计师及助理

职能要求：

大专学历，有工作经验优先，有较强的动手能力和语言组织能力。熟悉 CAD 软件，懂办公软件和 CAD 软件优先考虑，较强的动手能力和语言组织能力。

所在部门：欧德事业部

五、暖通专业设计助理

职能要求：本科学历，熟悉 CAD 软件，暖通空调或相关专业毕业。

所在部门：培训部

以上职位优选条件及待遇：月薪 3000 元以上，另加绩效奖金双休、社保。

注：1) 择优条件：相关工作经验、高学历（重点大学）、中共党员，有大规模或外资企业工作经验者优先。

2) 个人技术水平明显达不到上表“待遇”下限要求，用人部门不得让步试用，不允许降薪录用。

以上职位优选条件及待遇：月薪 6000 元以上，双休、社保	